

PROGRAM SZKOLENIA

Profesjonalna oferta handlowa receptą na sukces firmy na rynkach międzynarodowych

Centrum Wdrażania i Promocji Innowacji w Olsztynie przy ul. Jagiellońskiej 91a, 9 grudnia 2015 roku

09:30 – 09:45	Rejestracja uczestników
09:45 – 10:00	Prezentacja oferty ośrodka Enterprise Europe Network działającego przy Warmińsko – Mazurskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. w Olsztynie.
10:00 – 11:00	Czym jest oferta handlowa? - Kiedy i dlaczego składa się oferty handlowe? - Podstawowe cele oferty handlowej; - Jak przygotować się do sporządzenia profesjonalnej oferty handlowej?
11:00 – 11:15	Przerwa kawowa
11:15 – 12:45	Budowanie oferty handlowej eksportowej - Kluczowe elementy oferty eksportowej; - Uwzględnienie potrzeb klienta przy budowaniu oferty handlowej; - Układ oferty oraz jej zawartość, wygląd i styl; - Wizerunek oferty i jej atrakcyjność; Sposoby docierania z ofertą handlową firmy do klienta - Złożenie oferty handlowej, follow-up, przyjęcie oferty lub jej odrzucenie
12:45 – 13:00	Przerwa kawowa
13:00 – 14:30	CASE STUDIES – Analiza wybranych ofert przygotowanych przez firmy
14:30 – 15:00	Lunch

Prelegent: Sebastian Szymański/SEBBY SALES CONSULTING

Niezależny doradca i ekspert, specjalizujący się w obszarze doradztwa, coachingu i audytu sprzedażowego. Wykładowca, konsultant, wieloletni współpracownik z wieloma firmami, wydawnictwami, magazynami, portalami branżowymi, agencjami reklamowymi i mediami. Autor bloga o sprzedaży „Sebby Sales – Sprzedaż bez tajemnic”.

Projekt Enterprise Europe Network finansowany jest przez Komisję Europejską oraz budżet państwa. Regionalny Ośrodek Debaty Międzynarodowej dofinansowywany jest ze środków Ministerstwa Spraw Zagranicznych.